

Die
10
wichtigsten
Eigenschaften
von Top-Verkäufern*

*Mit der Bezeichnung „Verkäufer“ sind stets beide Geschlechter gemeint.

1

Informieren

*

Top-Verkäufer informieren Käufer 3-mal häufiger über neuen Ideen, Produkte und Perspektiven, als normale Verkäufer.



//

2

Zusammenarbeiten

*

Top-Verkäufer schaffen mit
Ihren Kunden gemeinsame
Werte.

#cocreation

//

//

3

Überzeugen

*

Top-Verkäufer sind viel häufiger in der Lage, Kunden davon zu überzeugen, dass sie den zugesagten ROI auch erzielen.

//

//

4

Zuhören

*

Einkäufer berichten, dass
40 % der Zweitplatzierten
Ihnen nicht zugehört haben.

//

//

5

Verstehen

*

Einkäufer bevorzugen
Verkäufer, die verstehen,
worum es wirklich geht.

//

//

6

Risiko minimieren

*

Einkäufer wollen Verkäufer,
die ihnen helfen, mögliche
Fallstricke zu vermeiden.

//

//

7

Lösungen entwickeln

*

Top-Verkäufer entwickeln
überzeugende,
maßgeschneiderte
Lösungen für Ihre Kunden.

//

//

8

Vertrauen aufbauen

*

Top-Verkäufer stellen den Kaufprozess transparent dar, halten Zusagen ein und bauen so Vertrauen beim Kunden auf.

//

//

9

Beziehungen aufbauen

*

2/3 der Verkäufer bauen
gute persönliche
Beziehungen zum Kunden
auf.
Verlierer nur zu 1/3.

//

//

10

Value Selling

*

Top-Verkäufer
differenzieren sich im
Vergleich zu den
Wettbewerbern durch den
optimalen Kundennutzen.

//

//

- Hand aufs Herz -

Wie gut ist Ihre Mannschaft?

Wie weit lässt sie sich entwickeln?

In einem individuellen
„Trainingslager Vertrieb“
kann ich es für Sie feststellen.

Sprechen Sie mich an!

//



Aye, Aye!



SALES CAPTAIN. INTERIM.



Your life busy!



Autor



Ralf H. KOMOR | SALES CAPTAIN. INTERIM |

Diplom-Wirtschaftsingenieur Ralf H. KOMOR entwickelt neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien für den Mittelstand und begleitet Veränderungsprozesse in Menschen und Organisationen. Als Interim Manager und absoluter B2B-Salesprofi blickt er auf mehr als 3 Jahrzehnte Erfahrung in nationalen und internationalen Projekten zurück. Er war und ist in erster Linie für produzierende Unternehmen, im Anlagenbau sowie im Objektgeschäft tätig. Den Vertrieb von Produkten, Systemen, Anlagen und Dienstleistungen entwickeln, neu strukturieren und erfolgreich verantworten ist sein Schwerpunkt.

Der Interim Manager bringt sich leidenschaftlich in die Mandate ein und schätzt die Arbeit mit Menschen aus dem Unternehmensumfeld. Als ausgebildeter Energieanlagenelektroniker und Diplom-Wirtschaftsingenieur kennt er die Zusammenarbeit von Blue- und White Collar Mitarbeitern.

Ralf H. KOMOR hat langjährige operative Führungserfahrung auf C-Level als Geschäftsführer, Geschäftsleitungsmitglied und Prokurist. Im Laufe seiner Tätigkeiten hat er Personalverantwortung für bis zu 1.250 Mitarbeiter und Umsatzverantwortung für bis zu 120 Mio. Euro übernommen. Er begleitet Veränderungsprozesse bei Menschen und Organisationen und berät mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne bei der Auswahl und Entwicklung von Talenten und Strategien.

In der Branche ist KOMOR als B2B Salesprofi anerkannt und leitet die Fachgruppe Vertrieb & Marketing innerhalb der DDIM (Dachgesellschaft Deutsches Interim Management e.V.), dem renommierten Berufsverband.

KURZVITA:

- # Seit 2014: KOMOR INTERIM MANAGEMENT
- # 2011 – 2014: Dresdner Kühlanlagenbau (Vertriebsdirektor)
- # 2009 – 2011: komor business vizions (Beratung)
- # 2005 – 2008: Victaulic (Regional Manager Central Europe)
- # 2002 – 2004: Nohl Darmstadt (Geschäftsleitung, Prokurist)
- # 1999 – 2002: Rheinelektra Technik / ROM (Hauptniederlassungsleiter)
- # 1994 – 1999: ABB (Business Development, Sales & Marketing Manager)
- # 1988 – 1994: Raychem (Sales Manager)
- # 1984 – 1988: Studium Wirtschaftsingenieurwesen
- # 1981 – 1984: MBB (Informationselektroniker)
- # 1977 – 1981: Ausbildung Energieanlagenelektroniker

#resultingstattconsulting

BRANCHEN:

- # Interim Management
- # Maschinenbau
- # Anlagenbau
- # Baunebengewerbe (Schwerpunkt BIM – Building Information Modeling)
- # Beratungsdienstleistungen

SCHWERPUNKTTHEMEN:

- # Interim Management
- # Sales Management
- # Business Development
- # Innovations Management
- # Geschäftsmodelle
- # Digital Sales Excellence

FUNKTIONEN AD INTERIM:

- # Leiter Gesamtvertrieb
- # Leiter Business Unit
- # Director Business Development
- # Chief Sales Officer, CSO
- # Geschäftsführer Vertrieb und Marketing



Sein Credo

"Resulting statt Consulting", oder wie der große Denker Max Weber schrieb:
"Der Einfall ersetzt nicht die Arbeit"

KONTAKT:

RALF H. KOMOR
komor.de
ralf@komor.de
+49-173-148-6843





Mit freundlicher Unterstützung des

www.B2BSales.institute

